

Communiqué de presse

Edgard Chauveau nommé Directeur Commercial Demande France pour renforcer la stratégie client de BCAuto Enchères



© BCAuto Enchères

Paris, le 31 janvier 2025 - BCAuto Enchères, filiale du groupe BCA, leader européen du remarketing de véhicules d'occasion, annonce l'arrivée d'Edgard Chauveau en qualité de Directeur Commercial Demande. Cette nomination s'inscrit dans une démarche stratégique visant à renforcer les relations avec les acheteurs, à développer les opportunités d'import et d'export, et à améliorer en continu la qualité de ses services.

Olivier Fernandes, Directeur Général de BCAuto Enchères, explique :

« Placer nos clients acheteurs au centre de nos priorités est essentiel pour BCA. En tant que première marketplace européenne, nous offrons à nos clients un accès unique à un large éventail de véhicules, en provenance de 14 pays en Europe.

Grâce à nos liens étroits avec les filiales du groupe dans toute l'Europe, nous permettons à nos clients de profiter pleinement des opportunités d'import et d'export, favorisant ainsi leur croissance. En renforçant nos équipes pour mieux accompagner nos clients acheteurs et vendeurs, nous créons une synergie forte et durable. L'arrivée d'Edgard Chauveau, avec son expertise et sa capacité à transformer les ambitions stratégiques en actions concrètes, sera un levier majeur pour concrétiser ces objectifs. »

Edgard Chauveau, nouveau Directeur Commercial Demande, partage son point de vue :

« Ce qui m'a séduit dans le projet de BCA, c'est cette vision européenne ambitieuse et l'envie de mettre les clients au cœur de toutes les décisions. Grâce à la marketplace européenne de BCA, nous offrons aux acheteurs un accès direct à une offre étendue de véhicules, qu'ils soient en France ou sur d'autres marchés. Je suis convaincu que l'envergure européenne de BCA, associée à ses liens étroits avec ses filiales dans toute l'Europe et à notre équipe Service Client basée à Lisbonne, constitue un atout incomparable pour offrir des solutions innovantes et un accompagnement sur-mesure à nos clients. C'est un honneur de rejoindre cette entreprise dynamique, leader sur son secteur et de contribuer à sa stratégie tournée vers l'excellence et l'innovation. »

Cette nomination s'inscrit dans une organisation renforcée et spécialisée : des équipes implantées en régions sont dédiées à l'accompagnement et à la prospection des clients, une nouvelle équipe Client Success pour soutenir les clients dans leur développement, ainsi qu'un pôle marketing et une équipe e-sales axés sur l'animation de la marketplace et la promotion des ventes. En collaboration étroite avec les filiales européennes et l'équipe Expérience Client à Lisbonne, ces équipes assurent une coordination optimale pour répondre aux attentes de tous les clients, qu'ils soient acheteurs ou vendeurs.

À propos de BCA

BCA.com est la plus grande marketplace de véhicules d'occasion en Europe, recommercialisant plus de 1,5 million de véhicules chaque année via sa plateforme européenne, qui dessert 14 marchés et plus de 35 pays. Grâce à son envergure et à ses liens étroits avec ses filiales dans toute l'Europe, BCA.com facilite les processus d'import et d'export, permettant aux acheteurs d'accéder à une offre variée et adaptée à leurs besoins.

BCA propose des solutions innovantes couvrant l'ensemble de la chaîne de valeur des véhicules d'occasion, notamment le remarketing, l'achat de véhicules, le transport, l'assistance client et la mise en place de plateformes personnalisables. Ces services sont conçus pour répondre aux besoins spécifiques des constructeurs, des sociétés de location courte et longue durée, des institutions financières et des groupes de distribution. Grâce à son approche collaborative et à son expertise pan-européenne, BCA accompagne ses clients dans l'optimisation de leurs opérations d'achat et de vente, tout en leur ouvrant de nouvelles perspectives de croissance.